

# Эволюция Developer Relations: как выжить в потоке задач

Михаил Попов

Альфа-Банк

## Привет

- ex. Frontend
- ex. CPO
- ex. Event-manager

## О чем поговорим

#### The Evolution of iPhone DevRel

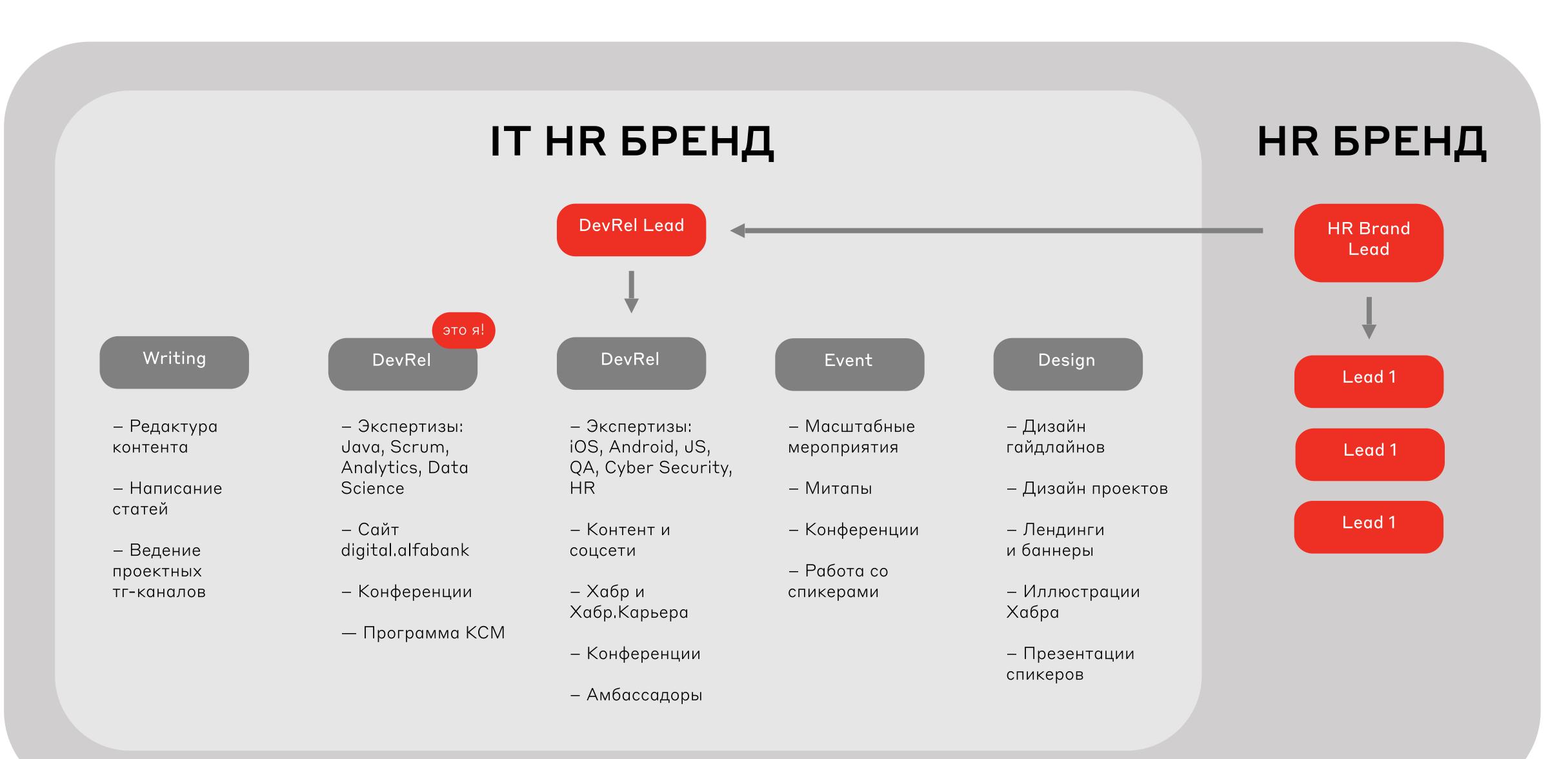




#### Как все начиналось

### Собрали деврел команду





### Определили для кого

#### Наша целевая аудитория

IT

Alfa Digital Crowd
9 800 человек

Digital

- CRM, BI
- Data Science
- Data engineer
- Model Ops
- Product owners, Customer journey owner
- Скрам мастера
- UX/UI
- Цифровые продажи
- Кибербезопасность
- Разработчики
- Архитектура
- Системные аналитики
- Тестировщики
- Сопровождение инфраструктуры
- Функциональное сопровождение
- IT подбор

# Оценили рынок, выстроили аналитику





#### IT-мероприятия

- Лиды на площадкиЭкспертный контент
- Информация о компании
- Вакансии



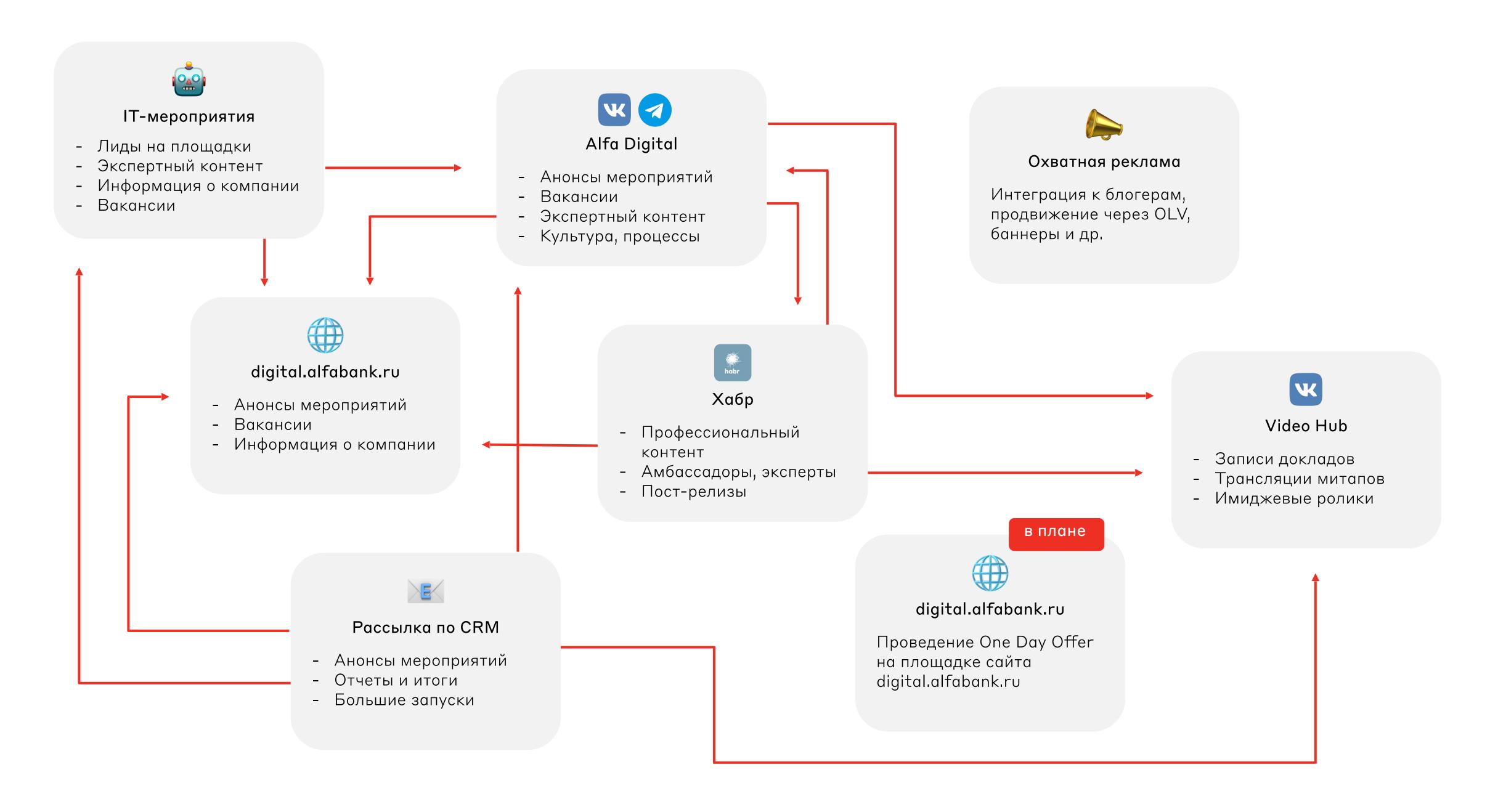
#### digital.alfabank.ru

- Анонсы мероприятий
- Вакансии
- Информация о компании



#### Хабр

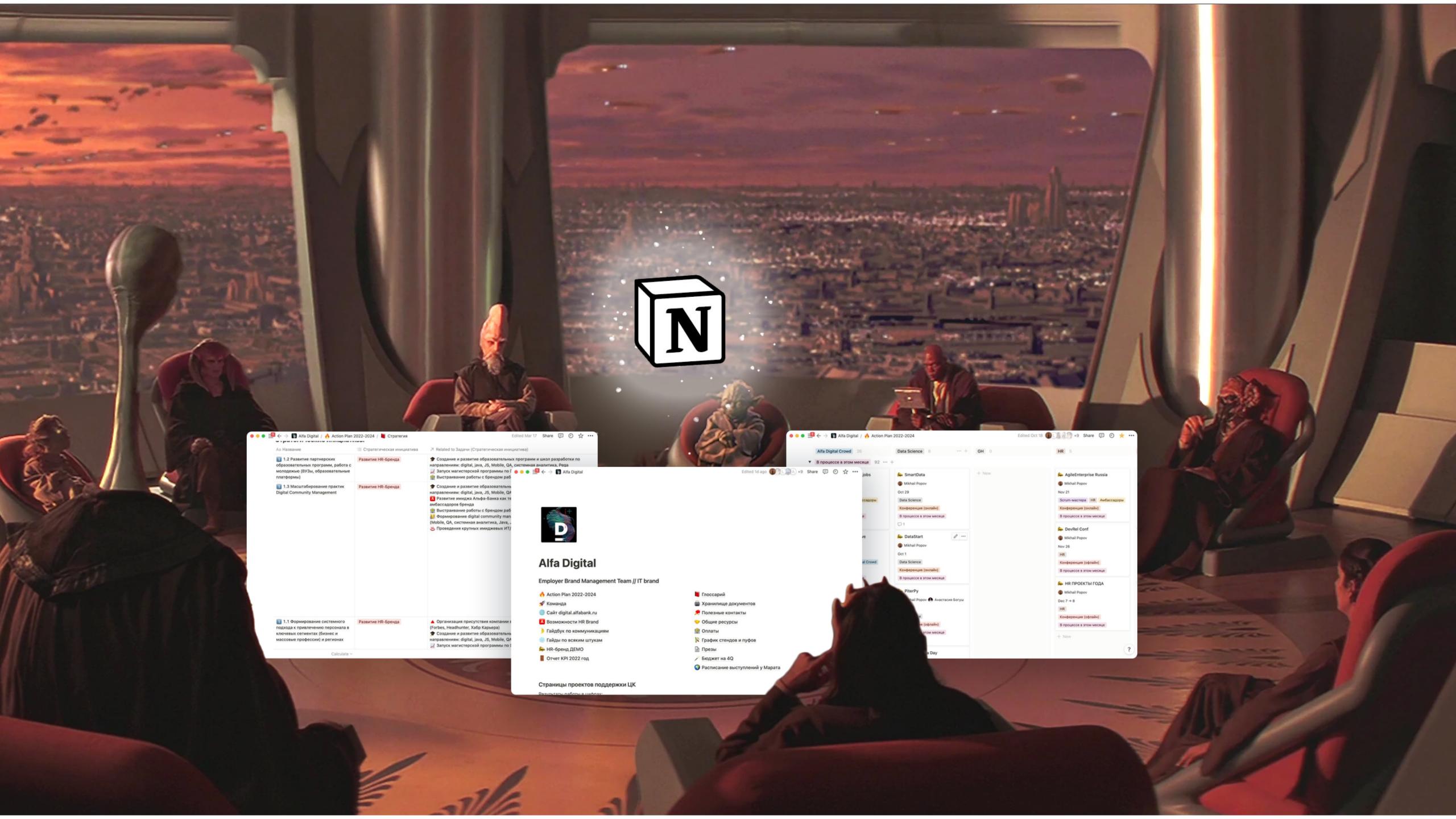
- Профессиональный контент
- Амбассадоры, эксперты
- Пост-релизы



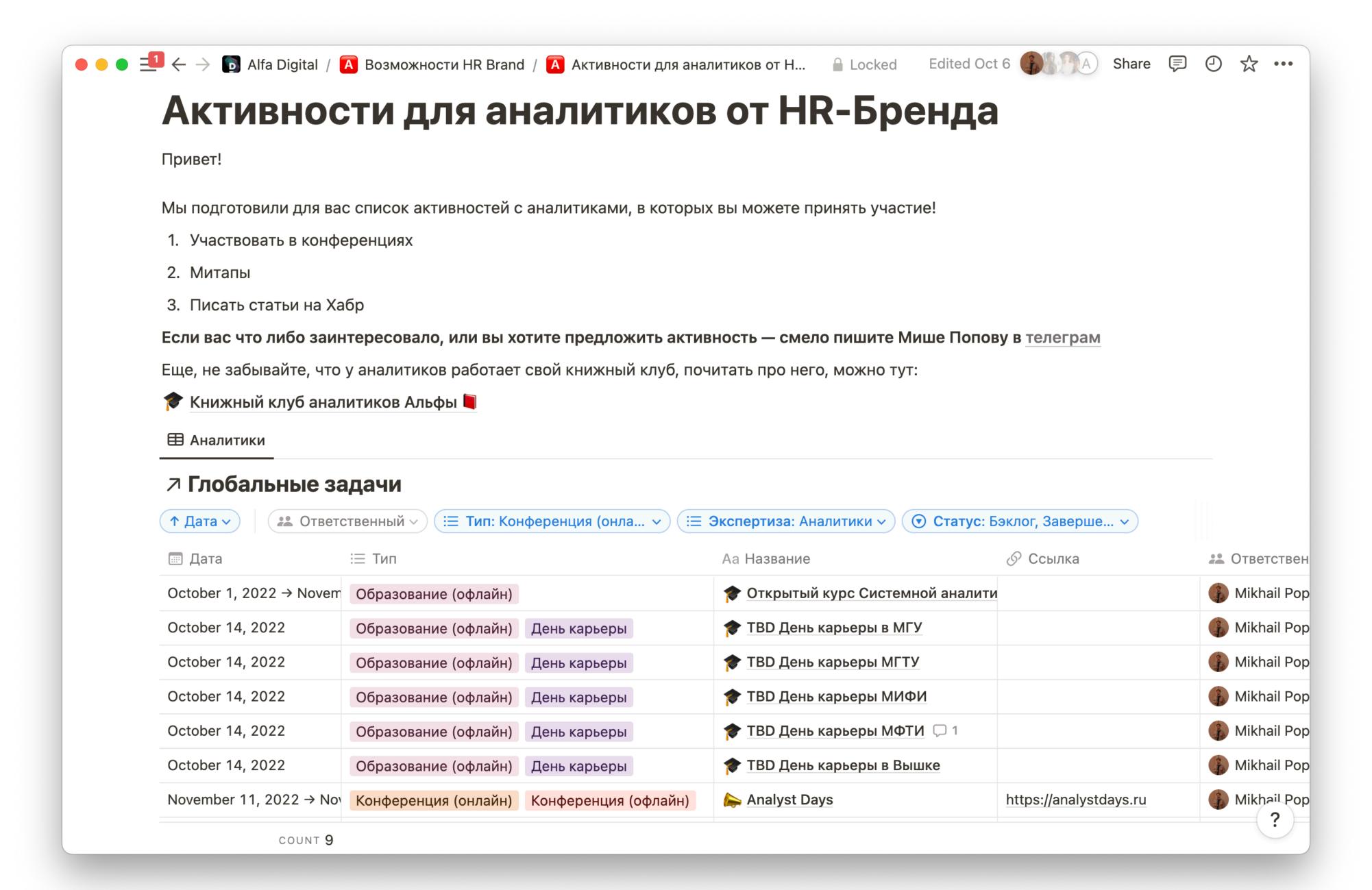
# Начали работать



# Собрали все одном месте для всех



### Внесли туда все планы



#### Работали





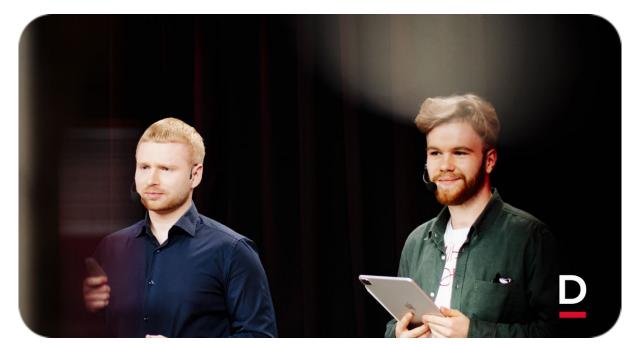




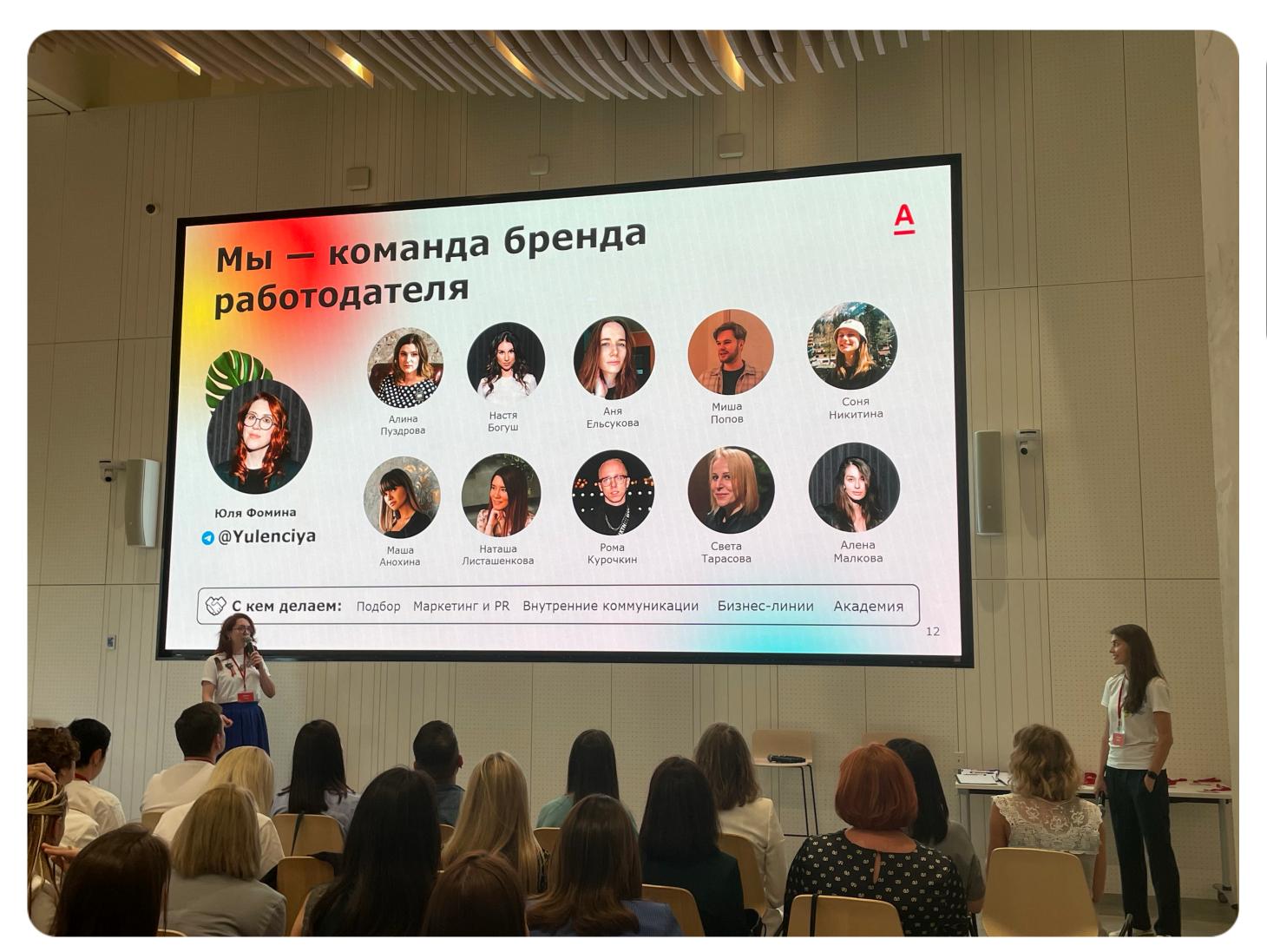


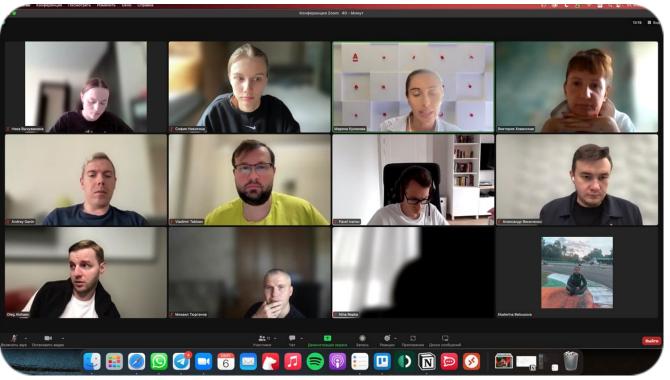


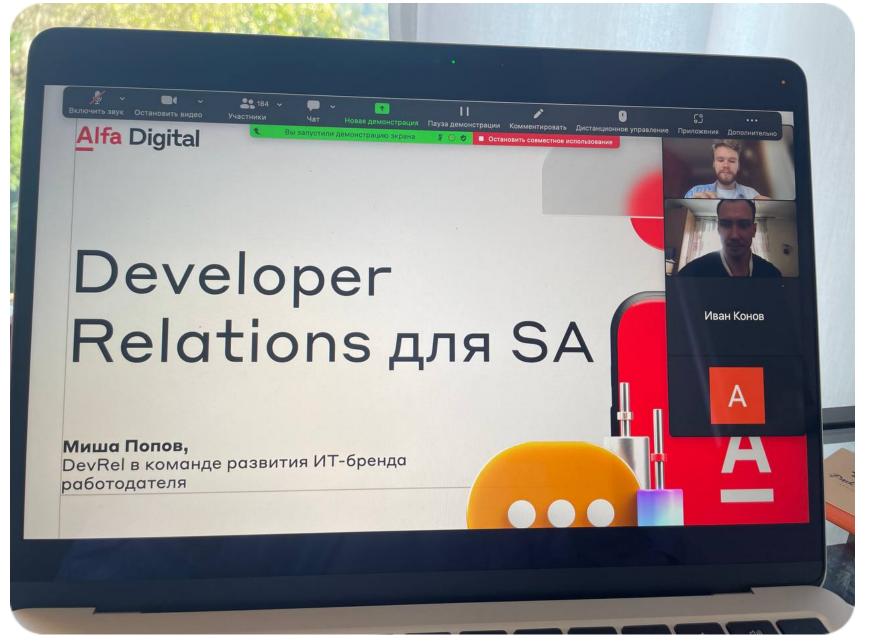




### Рассказывали о себе внутри







# И к нам стало приходить больше запросов



1. Стратегия

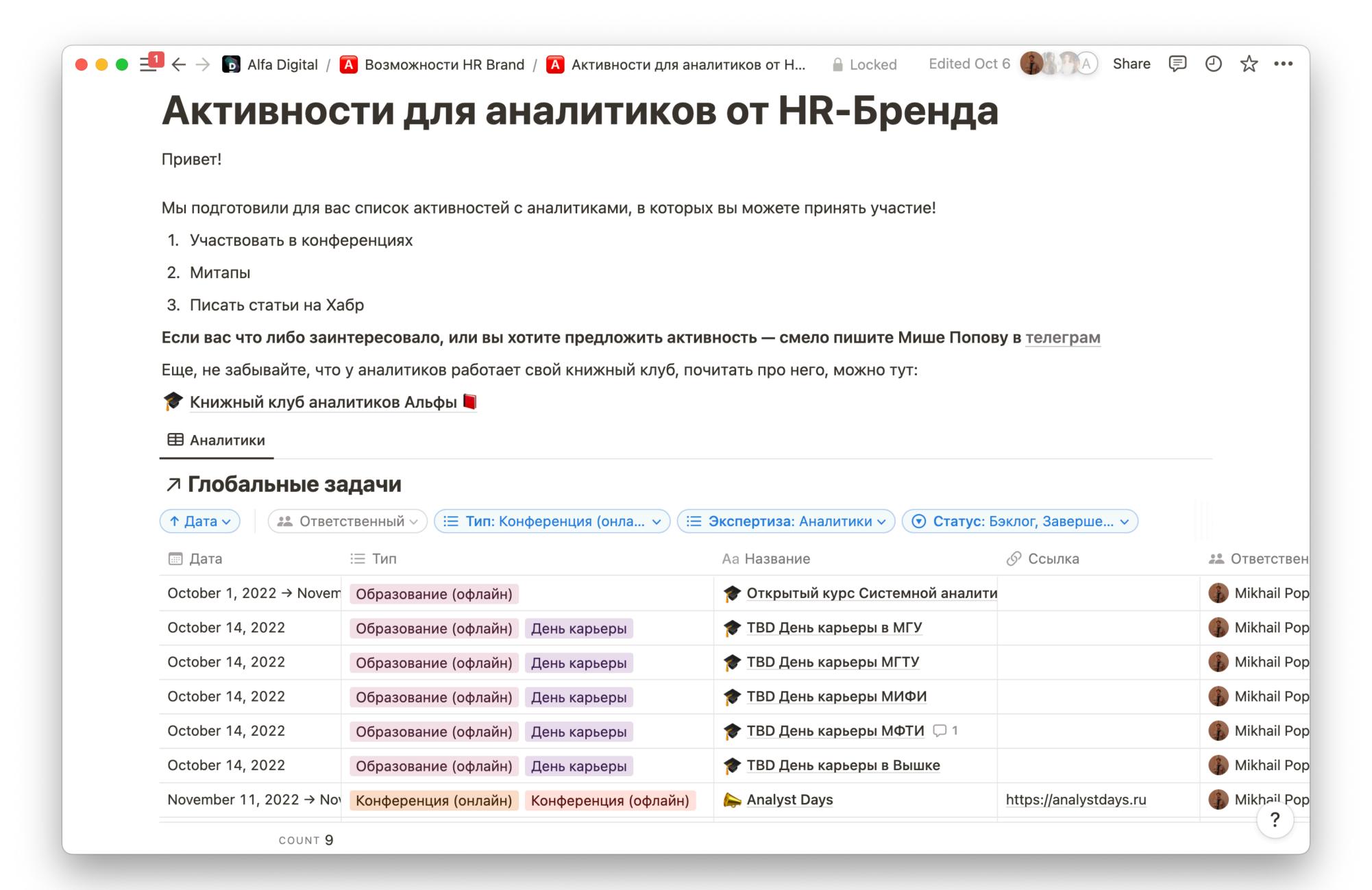
2.Рынок

3. Уровень вовлечения 👉



1-2Q 22 Составляли план сами 3-4Q 22 Составляли планы с заказчиками 1-2Q 22 Составляли план сами

3-4Q 22 Составляли планы с центрами экспертизы

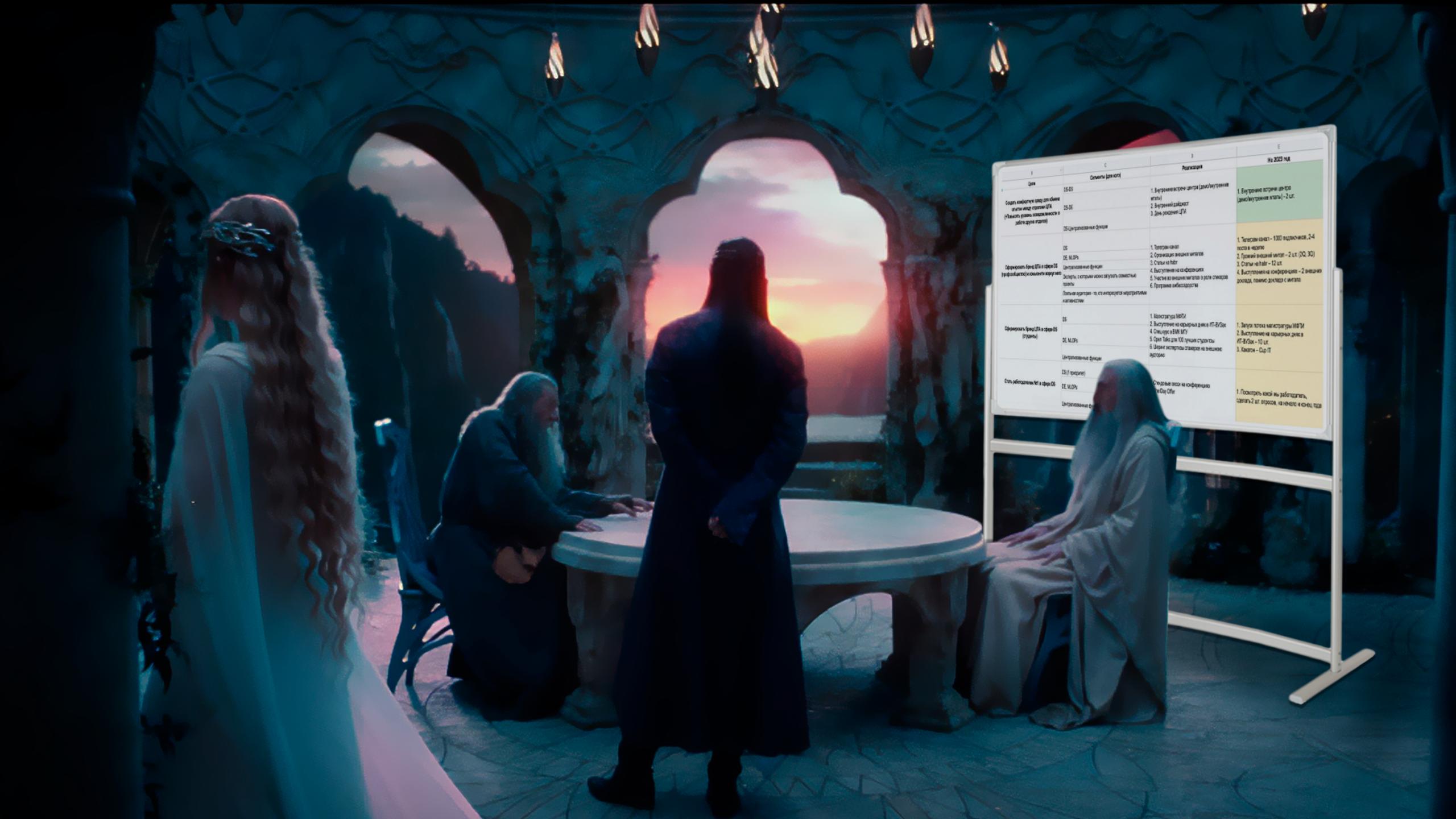


#### Но этого не хватало



#### Каклечить?

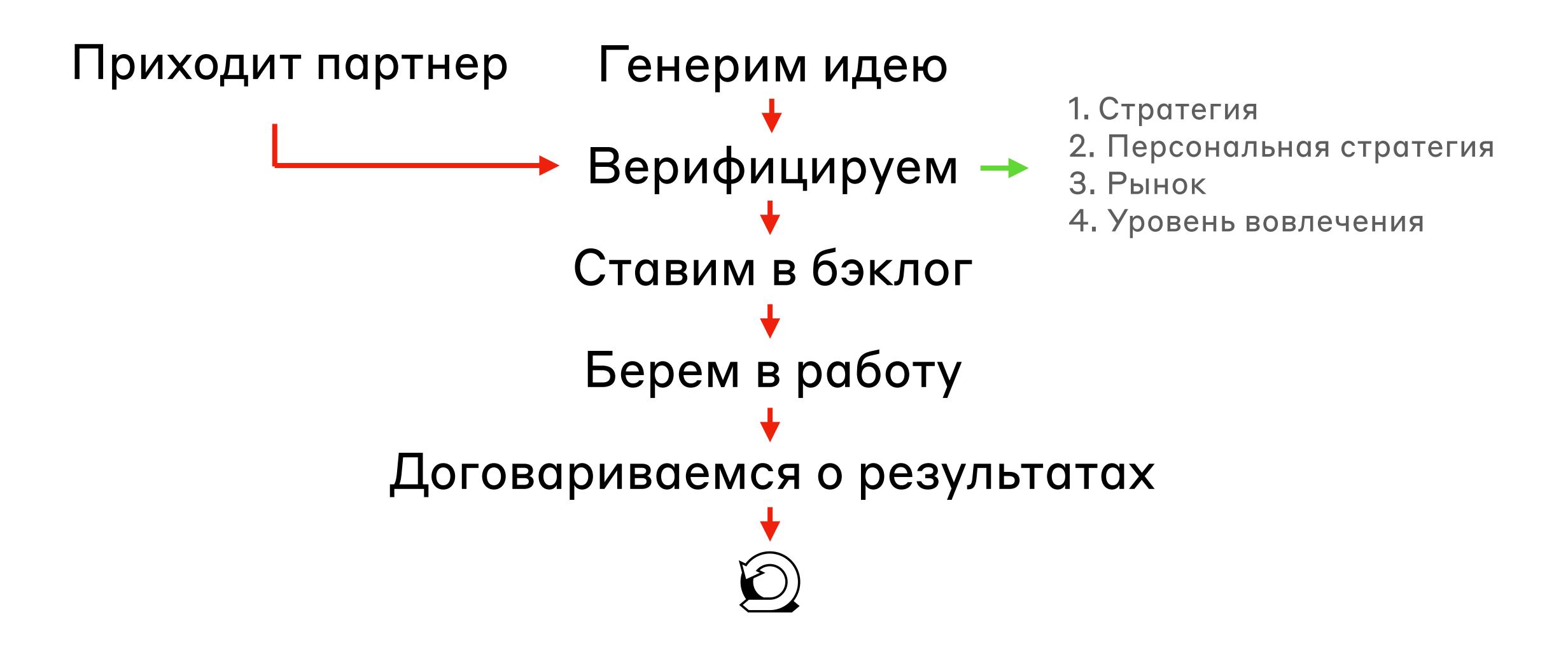
# Стратегия развития каждого центра экспертизы



### Регулярный статус

- 1. Стратегия
- 2. Персональная стратегия
- 3. Рынок
- 4. Уровень вовлечения
- 5. Регулярные синки





# Q&A